

PROSPECCIÓN



¿QUÉ ES PROSPECTAR?



- ✓ Son todas las actividades intencionadas, sistemáticas y proactivas que realiza todos los días para encontrar **potenciales clientes**.



EJEMPLO



- Agente Remax



- Cliente potencial





¿POR QUÉ ES IMPORTANTE
LA PROSPECCIÓN?

- La prospección es una obligación.
- Es la Columna vertebral de un negocio inmobiliario exitoso.

✓ Hay que alimentar los embudos con un gran número y flujo de prospectos que convertiremos luego en clientes.



SOSTIENE Y MANTIENE PRODUCTIVO EL NEGOCIO



EMBUDO DE PROSPECCIÓN

Para clientes propietarios





Lista caliente	Contacto en frío	Reuniones y Eventos	Redes Sociales	Trabajo de campo	Material Promociona l	Marketing

Generar

Convertir

PROSPECTOS

CLIENTE

1 Buscar y atraer

2 Contactar

3 Citar

4 Presentar servicio

5 Contrato

RE/MAX FOCUS



Al inicio los clientes no vienen solos, hay que buscarlos y ATRAERLOS.





- Entre tus contactos.
- En cada contacto.
- Nuevos contactos.
- Los que anuncian: Vender o Alquilar.

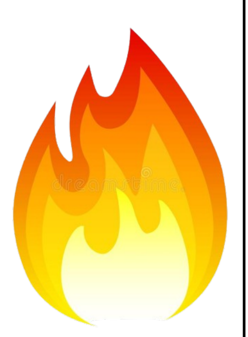


Diferentes formas, estrategias y lugares para contactar con personas que conoces y que no conoces.





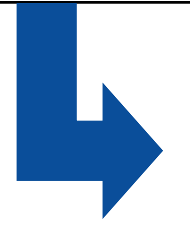
CONOCIDOS Y CONOCIDOS DE TUS AMIGOS	NO LOS CONOCES, NI TE CONOCEN, NI TE ESPERAN
LISTA CALIENTE	**LISTA FRÍA**
❑ Organiza e ingresa tus contactos en el sistema. ❑ Cuéntales que eres AGENTE INMOBILIARIO de RE/MAX. ❑ Es limitada, se acaba.	❑ Crea oportunidades: MKT. ❑ Aprovecha oportunidades que se presenten. ❑ Busca la necesidad: Anuncios, venden o alquilan. ❑ Es permanente e inagotable.





PRO Y CONTRAS

¡Te conocen bien!

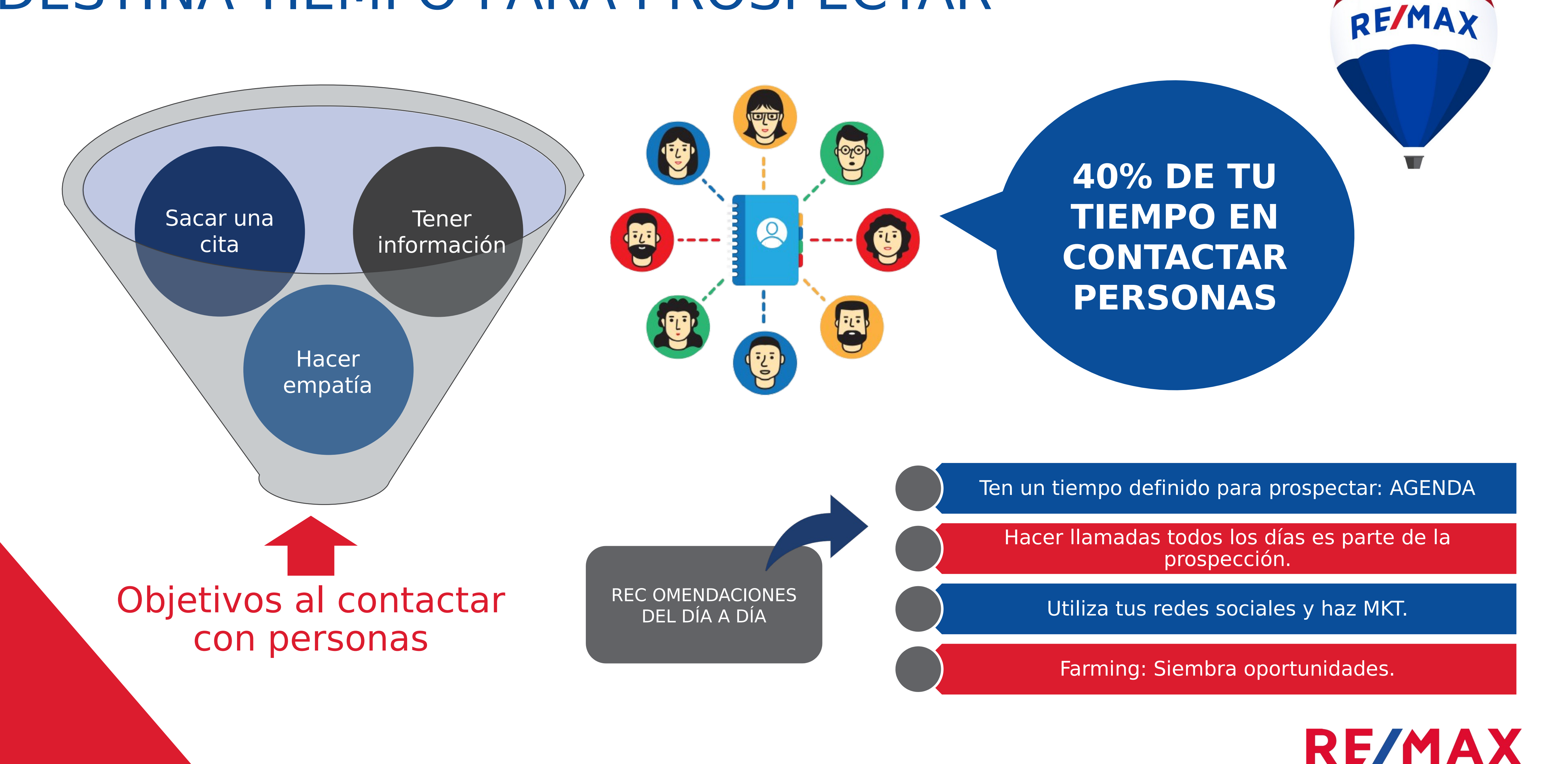


PRO Y CONTRAS

¡No te conocen!



DESTINA TIEMPO PARA PROSPECTAR



APRENDE A PREGUNTAR
Y ESCUCHAR MÁS QUE HABLAR







- TIENES QUE SABER QUÉ **NECESITAN**: Qué los motiva a vender o alquilar (necesidad), desde hace cuánto, qué esperan.

- ✓ Usa la palabra **POR QUÉ** para seguir indagando: Ayuda a entender y a tender puentes.
- ✓ Considerar lo que es importante para la persona, te acerca.
- ✓ Conocer te permite ofrecer una solución para lo importante…





MANEJA LA FRUSTRACIÓN DEL “NO”

NO TODAS LAS PERSONAS QUE CONTACTES ACEPTARÁN UNA CITA O TU SERVICIO. ES PARTE DE LA NATURALEZA DEL NEGOCIO Y DE LA PROSPECCIÓN.





- Escucha y levanta objeciones.
- No te concentres en evadir o defenderte del rechazo, no lo tomes personal.
- Controla las respuestas reflejo y reacciones impulsivas.
- Identifica el momento de retirarte.
- Ten claro el tipo de clientes o contratos que no te interesan tener contigo.

RECUERDA

OFRECES TU AYUDA PORQUE ERES LA MEJOR SOLUCIÓN PARA LO QUE NECESITAN.





EL CRM ES UNA MINA



Customer Relationship Management

- Sistema para registrar, organizar y administrar la organización de tus prospectos y clientes, y así gestionar tu relación con ellos.

- Es tu proveedor de información y la información es poder.



¡ÚSALO!

- ✓ El promedio de interacciones con un prospecto para que se convierta en cliente:





VENTAJAS DEL CRM

- Eficiencia y ahorro de trabajo.
- Comunicación más efectiva con el prospecto o cliente.
- Entender, comprender y atenderlo mejor.
- Gestión ordenada, sistematizada y personalizada.



GESTIÓN DE PERSONAS: CREAR RELACIONES





“El negocio inmobiliario es un negocio de personas”

- OBJETIVO: Tener una cartera de clientes. 
- ESTRATEGIA: SEGUIMIENTO. 
- HERRAMIENTA: SIGI



Ingresa un CONTACTO

¿Cómo ingresar un contacto?



y

SÍGUELE LA PISTA



¿Cómo conseguirle la pista?

CONTACTO

DATOS
- Filiación.
- Ubicación.
- Cumpleaños.

NECESIDAD
- Tipo.
- Urgencia.

NOTAS
- Ocurrencias.
- Alertas.

ETIQUETAS

Identifican una característica del contacto.

Permiten filtrar y agrupar para segmentar y llegar mejor.

Puedes usar más de una palabra clave por contacto.

RE/MAX FOCUS



GRACIAS

